

マテハン・搬送機械メーカー向け 経営戦略セミナー

第1講座 13:00 ～ 13:25	マテハン・搬送機械メーカーを取り巻く市況 マテハン・搬送機械メーカーの経営者に向けて、我々を取り囲む市況について解説。さらに今、業績向上を実現しているマテハン・搬送機械メーカーの特徴・その取り組みもお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 第五経営支援本部 ものづくり支援室 マネージャー 外山 智大
第2講座 13:25 ～ 14:10	マテハン・搬送機械メーカーが採用すべき事業戦略 自動車1業界に依存しているマテハン・搬送機械メーカーが自社の強みや技術力を活かし、成長市場を開拓するための戦略・戦術をお伝えいたします。新たな技術の取得ではなく、既存技術を活かした市場開拓手法をお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 第五経営支援本部 ものづくり支援室 リーダー 金指 怜佑 株式会社船井総合研究所 第五経営支援本部 ものづくり支援室 リーダー 篠原 隆介
第3講座 14:15 ～ 15:00	マテハン・搬送機械メーカーの経営者に今すぐ取り組んでいただきたいこと マテハン・搬送機械メーカーの経営者が、来る景気後退局面に向けて、いち早く効果のある対策を講じるために、今すぐ取り組んでいただきたいことをお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 第五経営支援本部 ものづくり支援室 マネージャー 外山 智大

開催要項

日時・会場	オンラインにてご参加 ※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。 2023年 8月4日(金) 開始 13:00 終了 15:00 (ログイン開始 12:30より) お申込み期限:2023年7月31日(月) 2023年 8月8日(火) 開始 13:00 終了 15:00 (ログイン開始 12:30より) お申込み期限:2023年8月4日(金) 本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。 オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索
受講料	一般価格 10,000円(税込11,000円)／一名様 会員価格 8,000円(税込8,800円)／一名様 ●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。 ●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。
お申込方法	下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWeb上でご確認いただけます。 または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.101937を入力、検索ください。
お問合せ	明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken 株式会社船井総合研究所 船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp TEL:0120-964-000(平日9:30～17:30) ●申込みに関するお問い合わせ:星野 ●内容に関するお問い合わせ:外山 ※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。 ※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。 また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

お申込みはこちらからお願いいたします

オンライン 受講	2023年 8月4日(金) 開始 13:00 終了 15:00 (ログイン開始 12:30より) お申込み期限 2023年7月31日(月) 2023年 8月8日(金) 開始 13:00 終了 15:00 (ログイン開始 12:30より) お申込み期限 2023年8月4日(金) 【QRコードからのお申込み】右記QRコードからお申込みください。 【PCからのお申込み】右記セミナーページからお申込みください。 https://www.funaisoken.co.jp/seminar/101937	
-------------	--	---

Web開催 経営セミナー

2023年 **8月4日(金)** 13:00～15:00

2023年 **8月8日(火)** 13:00～15:00

2023年、劇的な市況の変化により増収減益となっている
リフター・ストッカー・コンベア・AGVメーカー・ロボットSlerの
幹部・事業責任者の皆様へ

マテハン・搬送機械メーカー向け 経営セミナー

トップ1%の企業だけが取り組んでいる
インフレ時代に高収益経営を実現する方法

商社・エンジニアリング会社経由の下請け案件を脱する
業界の新たなビジネスモデル！

実施すべき たった2つの取り組みとは

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken
株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

マテハン・搬送機械メーカー向け経営戦略セミナー

お問い合わせNo. S101937

船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

※お問合せの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください。

当社ホームページからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **101937**

2023年、劇的な環境変化により増収減益となっている「リフター・ストッカー・コンベア・AGVメーカー・ロボットSlerの幹部・事業責任者の皆様へ

人を増やさず
利益を増やす

マテハン・搬送機械メーカー 向け 高付加価値経営セミナー

このようなお悩みを持つ
全ての経営幹部の皆様へ
船井総合研究所が緊急提言!

1社・1業界に
依存しており、
売上が安定せず、
利益が出しづらい…

電力価格・人件費の高騰しているが、
交渉力が低く、価格転嫁できずにいる…

設計人員が不足し、
採用をしたいが
良い人材が獲得できず、
手詰り感がある…

今期も引き合いは数多くあるが、
収益性の確保が難しく、
利益率を上げる
手立てが欲しい…

高付加価値経営を実現するために押さえるべき2つのポイント

Point 1 デジタルを活用した 営業手法導入で エンドユーザーの直需開拓を行う

成長マーケット ユーザー

案件・技術相談 商社/エンジニア会社

案件・技術相談

営業DXシステム

マテハン・搬送機械メーカー

エンドユーザーの直需開拓を実現する営業DXシステム

新設ラインを検討しているが、
経験を持つ専門企業に
お願いをしたい

ソリューションサイト

新規顧客より
月3件程度

技術相談
資料請求
顧客リスト

新規顧客より
月3件程度

見積依頼
顧客リスト

見込み顧客
データベース

主要顧客 (口座有)
一般顧客 (口座有)
商談・見積 先 (口座無)
訪問・面談 先 (口座無)
その他 名刺交換 先 (口座無)

Point 2 独自の顧客データ プラットフォームから 顧客ニーズを基に商品開発を行う

業界×用途 (工程) 別で訴求する自社アプリケーション					
用途	搬送	移送	反転	ラベリング	組付け
業界	EV	電子部品	半導体	医療	食品
	建設	インフラ	化粧品	その他	

ユーザーのデータベースから
ニーズに基づく商品開発を行う。

営業時の提案

- 当社の搬送装置は、電子部品の組立ラインに使用することが可能です。
- 実績としては、A社のラインに導入した実績があり、従来比で20%程度の省人化を実現しました。

顧客にメルマガ配信。
アプリケーションを提案

Webの閲覧データから
機械・用途 (工程) ニーズを把握

顧客の思考

- EVのバッテリーケースの組立工程に使用できそう…
- 電子部品の組立・搬送ラインに応用することができそう…

増収・増益を狙うマテハン・搬送機械メーカーの経営者の皆様、ぜひセミナーにご参加ください。

セミナー講座で 御伝えすること 1 どのユーザーを開拓すればよいか? 直需を狙うべき4大成長マーケットを徹底解説

EV関連
マーケット

半導体関連
マーケット

三品産業
マーケット

建設・インフラ
マーケット

セミナー講座で 御伝えすること 2 既に先行して取り組みをはじめ成果を出している 同業他社の取り組みを徹底解説!

A社 (搬送装置・ストッカーメーカー)

- ・1社に売上高95%を依存
- ・顧客の案件の山谷に合わせて工場を稼働
- ・新規顧客からの売上比率50%超
- ・ユーザーへの直需提案で付加価値率10%UP

B社 (搬送装置・ストッカーメーカー)

- ・商社・エンジニアリング会社経由で案件獲得
- ・顧客の案件の山谷に合わせて工場を稼働
- ・ユーザーからの直需をオンライン営業で獲得
- ・用途×装置で高付加価値化に成功しました。

自社で実行していくため、成功するためにはどのようなステップで進めればよいか、
／ 続きはセミナーで! ／